

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Волкова А. О.

Науковий керівник: Лазаренко В. Є., д.е.н., проф.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

Економічні перетворення, які відбуваються в Україні, мають на меті поступову інтеграцію українських підприємств до системи міжнародних економічних зв'язків, з одного боку, і залучення іноземних підприємств до діяльності в Україні - з другого.

Проблеми щодо удосконалення експортно-імпортних операцій є особливо актуальною в наш час. Дуже важливо організувати цю діяльність таким чином, щоб вона була якісною та приносила прибутки. Ефективність організації експортно-імпортних операцій значним чином пов'язані з ефективністю функціонування підприємства в цілому.

Зовнішньоекономічна діяльність сприяє розвитку перспективних напрямів експортного потенціалу; саме за рахунок зовнішньоекономічної діяльності наша країна вирішує проблему нестачі енергоносіїв, новітніх машин та устаткування, технологій, деяких товарів народного споживання.

Нормами Закону України від 16.04.91 № 959-XII "Про зовнішньоекономічну діяльність" визначено, що зовнішньоекономічна діяльність — діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [2].

В найбільш загальному вигляді міжнародні операції, які пов'язані з товарною торгівлею, поділяються на два основні типи: *купівля-продаж товарів* та *товарообмінні операції*. Отже, розглянемо перший із цих двох видів торгівлі.

Міжнародна купівля-продаж товарів — це транскордонне передання одним контрагентом, експортером, товарів іншому контрагенту, імпортеру, за умови сплати останнім відповідної погодженої кількості грошей у певній валюті.

Виділяють такі види операцій купівлі-продажу товарів:

- експорт;
- імпорт;
- реекспорт;
- реімпорт [3].

Експортом називають продаж товарів чужоземним суб'єктам господарювання та вивезення товарів через митний кордон держави, включаючи реекспорт товарів, крім передавання майна суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності чужоземному суб'єктові господарювання за кордоном як натуральної частки участі у формуванні статутного капіталу для спільної господарської діяльності [1].

Імпортом називають ввезення із-за кордону товарів, послуг, технологій, капіталу, цінних паперів для їх реалізації чи застосування на внутрішньому ринку. В основі І. лежить міжнародний поділ праці, природні умови (наявність мінеральних та сільськогосподарських ресурсів тощо), рівень розвитку продуктивних сил та ін. Обсяг І. залежить від величини виторгу, кон'юнктури, валютних резервів країни тощо [1].

Реекспорт перепродаж з вивезенням за кордон раніше імпортованого товару, який не піддавали переробці [1].

Реімпорт – придбання з увезенням із-за кордону раніше експортованого товару, який там не піддавали переробці [1].

Одна й та сама операція водночас є експортом для того, хто вступав у неї як власник товарів, та імпортом для того, хто розплатувався за них грошима. Таким чином, у суб'єктному аспекті цей критерій поділяє торговельних контрагентів на експортерів та імпортерів, причому такими є як господарські структури, які безпосередньо беруть участь в операціях купівлі-продажу, так і країни, до яких належать відповідні комерційні організації. Зауважимо при цьому, що контрагентами можуть бути і держави в цілому [3].

Основні методи операцій з експорту й імпорту товарів

У міжнародній торговельній практиці використовуються два основні методи здійснення експортно-імпортних операцій, а саме: прямий (direct) експорт та імпорт, що передбачає постачання товарів промисловими підприємствами безпосередньо іноземному споживачеві або закупівлю в нього відповідних товарів, і непрямий (indirect) експорт та імпорт, що припускає продаж і купівлю товарів через торговельних посередників.

Для сучасного етапу розвитку великого виробництва з величезною концентрацією і централізацією капіталу характерним є розширення прямого експорту й імпорту. Прямий метод зовнішньоекономічних операцій застосовується:

- при продажу і закупівлі промислової сировини на основі довгострокових контрактів;
- у разі експорту дорогого і великогабаритного устаткування;
- у разі експорту стандартного устаткування через закордонні філії;
- при закупівлі сільськогосподарських товарів у фермерів;
- у разі продажу і закупівлі товарів державою.

Прямі зв'язки мають низку переваг: більш тісні контакти з контрагентом; краще знання кон'юнктури ринку; швидке пристосування своїх виробничих потужностей до потреб покупця. Проте і непрямий експорт та імпорт продовжують зберігати своє значення. Цей метод застосовується:

- у разі збуту стандартного промислового устаткування;
- у разі збуту споживчих товарів;
- при реалізації другорядної продукції;
- на окремих важкодоступних і маловідомих ринках;
- при просуванні нових товарів;
- у разі відсутності власної збутової мережі;
- за умови, що торгівля монополізована значними торговельно-посередницькими фірмами.

У непрямого методу експортно-імпортних операцій також є свої переваги: великий досвід, власна мережа обслуговування, гарні зв'язки, знання ринку й кон'юнктури [5].

Загальні принципи організації та управління виробничо-збутовою діяльністю промислових фірм.

Промислові фірми мають у своєму складі різні підрозділи, які можна розділити на три групи:

1) виробничі відділи, що займаються питаннями, пов'язаними з випуском продукції;

2) функціональні відділи, куди входять відділи збуту, вивчення ринків, реклами, постачання, транспорту, страхування, юридичний, економічний і планування;

3) адміністративні відділи: фінансовий відділ, бухгалтерія, відділ кадрів, відділ відносин із службовцями й урядом.

Організаційна структура фірми і принципи управління визначаються низкою чинників — розмірами виробництва, виробничим профілем, технологією виробництва, сферою діяльності, масштабами закордонної діяльності й ін.

Для здійснення регулювання зовнішньоторговельної діяльності держава використовує систему заходів, заснованих на сукупному поєднанні та використанні економічних і адміністративних методів у відповідності до законодавства України. Законодавством України закріплена можливість застосування методів митно-тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Використання обох цих методів відповідає загальносвітовій практиці [4].

Для того, щоб покращити організацію експортних операцій підприємств України необхідно здійснити комплекс заходів, що охоплюватимуть:

1. правильний підбір менеджера з продаж, адже від його кваліфікації залежить правильна організація експортних операцій;
2. правильний вибір маркетингової політики;
3. правильний підбор агентів з пошуку ринків збуту;
4. дослідження цін на продукцію;
5. пошук шляхів мінімізації витрат на організацію експортних операцій та їх здійснення.

Удосконалення ефективності імпорتنих операцій для підприємств України можна досягти шляхом:

1. пошуку більш вигідних постачальників;
2. застосування засобів страхування валютних ризиків;
3. організації потрібних строків поставки;
4. організація безперервності поставок, якщо це необхідно для ефективної діяльності підприємства;
5. організації правильного транспортного забезпечення.

При правильній організації експортно-імпорتنих операцій можна досягти непоганих фінансових результатів. Головне це правильно організувати зовнішньоекономічну діяльність. Потрібно пам'ятати що існують можливі шляхи удосконалення експортно-імпорتنих операцій. Для цього необхідно зважати на всі складові даних операцій. При правильному аналізі та дослідженні окремих факторів можливо розробити такий план дій, який би в більшій мірі задовольняв підприємство, і сприяв в отриманні кращих прибутків від здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Перелік використаних джерел:

1. Загородній А. Г. Зовнішньоекономічна діяльність : [термінол. слов.] / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. — К. : Кондор, 2007. — 168 с.
2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс] / Законодавство України. — Закон від 16.04.1991. — Верховна Рада України. — Режим доступу до закону: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
3. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України: [Підручник]/ Новицький В. Є. — К.: КНЕУ, 2003. — 948 с.
4. Три роки членства у СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період. - К.: НІСД, 2011. — 72 с.
5. Шкурупій О.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: [навч. посіб.] / За ред. О. В. Шкурупій. — К.: Центр учбової літератури, 2012. — 248 с.